

Belächelt. Bekämpft. Beneidet.

Thiemer, Jörn (Hrsg.)/Gommel, Caroline: Belächelt. Bekämpft. Beneidet. Andersdenkende Zahnärzte und ihre Geschichten, 2015, Quintessenz Verlags-GmbH, Berlin, 168 Seiten, 7 Abbildungen, Preis 24,90 Euro, ISBN 978-3-86867-269-5

In diesem Buch werden die Geschichten von sechs erfolgreichen Zahnarztpraxen in Deutschland, Österreich und der Schweiz vorgestellt. Die Inhaber sind allesamt Vordenker, die mit neuen Ideen und Praxiskonzepten in die Erfolgsspur gefunden haben. Der eine oder andere war vielleicht auch ein wenig zu innovativ und musste aus seinen Fehlern lernen, um letztendlich auf Erfolgskurs zu kommen.

Das Buch zeigt auf, dass sich gesetzliche Restriktionen im Werberecht auch in Europa mit der Zeit überholen. Betriebswirtschaftliches Geschick, technische und kommunikative Möglichkeiten und unternehmerischer Mut führen zum Praxiserfolg. Bei den vorgestellten zahnärztlichen Einrichtungen handelt es sich um ländliche und städtische Praxen, um Einzel- und Großpraxen und um Generalisten beziehungsweise Spezialisten. Folgende Maßnahmen brachten die (Mit-)Inhaber in die Erfolgsspur:

- erweiterte Öffnungszeiten für Behandlung und Prophylaxe
- Spezialisierung im Rahmen einer Mehrbehandlerpraxis mit mehreren Tätigkeitsschwerpunkten
- Marketing: PR-Arbeit im Rahmen des Erlaubten. So ist eine Praxis-Homepage im digitalen Zeitalter ein absolutes Muss. Patientenveranstaltungen über zahnmedizinische Themen dienen nicht nur dem Referenten, sondern auch dem Hauszahnarzt – Letzterer muss bei der Behandlung nur die richtige Strategie verfolgen.
- Mitarbeiterführung: Teambildung und Teambindung sind im Zeitalter von mangelnden personellen Ressourcen ein wichtiges Merkmal für den Praxiserfolg.
- Zielgruppendefinition: Trennung von Patienten, die den „Workflow“ stören oder nicht zur Praxis passen
- Wohlfühl- und Servicepraxis: Ansprechendes Praxisambiente und Servicebereitschaft – zum Beispiel in puncto Praxiseinrichtung, Wartezeiten, Patienten-

informationen und Öffnungszeiten außerhalb der Norm (samstags) – erhöhen die Patientenbindung.

- Alleinstellungsmerkmal: zum Beispiel vollständig papierlose digitale Praxis vom Check-in bis zum Check-out des Patienten, architektonische Besonderheiten als Praxisgestaltungsmerkmal
- Networking: optimale Zusammenarbeit mit Kollegen (Kieferorthopäden, Mund-Kiefer-Gesichtschirurgen) und Angehörigen anderer Gesundheitsberufe (Logopäden, Physiotherapeuten, Zahn-techniker)

Fazit: Dieses Buch ist kein Marketinglehrbuch für Zahnärzte. Es stellt eine kurzweilige Lektüre dar, die Inspiration für Veränderungen sein will, wobei der Buchtitel die beschriebenen Prozesse und Entwicklungen treffend wiedergibt: Visionäre werden zunächst belächelt und bekämpft – am Ende jedoch meistens beneidet, was bekanntlich die höchste Form der Anerkennung ist.

Dr. Rüdiger Schott
Vizepräsident der BLZK

Anzeige



Zahnärztliches
Hilfsprojekt
Brasilien e.V.



**So können
Sie helfen**

Altgoldsammelaktion
Geld- und
Materialspenden




Kontakt über: Bayerische Landeszahnärztekammer - Fallstr. 34 - 81369 München
Telefon 089-72480-415 - Fax 089-72480-188 - E-Mail: zhb@blzk.de - www.zhb.blzk.de

Mit freundlicher Unterstützung von:

BLZK Bayerische
Landeszahnärzte
Kammer

Spendenkonto: Zahnärztliches Hilfsprojekt Brasilien e.V.
Kto 45 55 333 - BLZ 700 906 06 - Apotheker- und Ärztekammer München

